

MOBILITAS VERTIKAL DAN HORIZONTAL "KASUS PEDAGANG BUBUR KACANG HIJAU" DI KECAMATAN MERGANGSAN, YOGYAKARTA

Oleh

Heti Nurwinda

hety.nda76@gmail.com

Umi Listyaningsih

listyaningsih_umi@yahoo.co.id

ABSTRACT

Yogyakarta informal sector is growing because there are so many educational facilities and places of business (formal and informal). so number of newcomers is higher. finally, the necessity for boarding house and rented house are higher. this case was created to be the informal case in particular business fields such as green bean porridge stall. The purpose of this research is to know the role of vertical mobility (dynamics of employment) and horizontal mobility (coverage space) to the successful trader green bean porridge. The research method is qualitative life history (life experience). Source of data that used is primary data of direct interviews. Data analysis that was used such the technique of selecting, categorizing and archiving data. The results of this research showed if the factor which influence the success of the informal sector is motivation, experience and knowledge, family environment and working environment (interest, talent and co-workers also). These factors were influenced and influence vertical mobility (dynamics of employment) and horizontal mobility (coverage space). Vertical mobility and horizontal mobility that have done by the merchants of green bean porridge used as a lesson to promote their business. The conclusion is there is an important role of vertical mobility (dynamics work) and horizontal mobility (coverage space) to the successful of this business.

Keywords: vertical mobility, horizontal mobility, green bean porridge stall, Yogyakarta

ABSTRAK

Usaha sektor informal di Yogyakarta berkembang karena terdapat beragam fasilitas pendidikan dan tempat usaha (formal dan informal) sehingga jumlah pendatang semakin meningkat. Akibatnya permintaan terhadap rumah tinggal sementara (kos dan kontrakan) semakin tinggi. Hal ini dijadikan lahan usaha khususnya sektor informal seperti warung bubur kacang hijau. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan mobilitas vertikal (dinamika ketenagakerjaan) dan mobilitas horizontal (cakupan ruang gerak) terhadap keberhasilan pedagang bubur kacang hijau. Metode penelitian adalah kualitatif *life history* (pengalaman hidup). Sumber data yang digunakan adalah data primer hasil wawancara langsung. Analisis data menggunakan teknik pemilihan, kategorisasi, dan pengarsipan data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Faktor yang mempengaruhi keberhasilan sektor informal adalah motivasi, pengalaman dan pengetahuan, lingkungan keluarga dan juga lingkungan bekerja (minat dan bakat serta *partner* kerja). Faktor-faktor tersebut dipengaruhi dan mempengaruhi mobilitas vertikal (dinamika ketenagakerjaan) dan mobilitas horizontal (cakupan ruang gerak). Mobilitas vertikal dan mobilitas horizontal yang dilakukan pedagang bubur kacang hijau dijadikan pelajaran untuk memajukan usahanya. Kesimpulannya adalah adanya peranan penting Mobilitas vertikal (dinamika pekerjaan) dan Mobilitas horizontal (cakupan ruang gerak) terhadap keberhasilan usaha sektor informal.

Kata kunci : mobilitas vertikal, mobilitas horizontal, warung bubur kacang hijau, Yogyakarta

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sektor informal di negara berkembang seperti Indonesia merupakan salah satu alternatif kesempatan kerja yang mampu menampung tenaga kerja tanpa persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan dan keterampilan kerja. Hal tersebut merupakan salah satu faktor utama yang memudahkan tenaga kerja memasuki sektor informal dan adanya sektor informal ini dapat digunakan sebagai alternatif dalam menampung kelebihan tenaga kerja di Indonesia. Keadaan ini dalam jangka pendek akan dapat membantu mengurangi angka pengangguran di Indonesia (Muzakir, 2010). Karakteristik sektor informal menurut Todaro (2000) meliputi kegiatan usahanya sederhana, skala usaha relatif kecil, umumnya tidak memiliki ijin usaha seperti sektor formal, untuk bekerja di sektor informal lebih mudah dibandingkan bekerja di sektor formal, penghasilannya umumnya relatif rendah meskipun keuntungannya cukup tinggi, tidak punya jaminan kesehatan dan fasilitas kesejahteraan, usaha sektor informal beraneka ragam seperti pedagang kaki lima, penjual koran, warung nasi, warung kopi, dan lain-lain. Sektor informal yang berkembang di Yogyakarta saat ini adalah yang berkaitan dengan penyediaan jasa seperti usaha laundry, usaha warung makan, pedagang kaki lima, dan lain-lain. Salah satu sektor informal yang berkembang saat ini khususnya di Yogyakarta adalah warung bubur kacang hijau yang menyasar konsumen dengan kebutuhan yang tinggi tetapi dengan harga yang murah dan terjangkau.

Pertumbuhan sektor informal di Yogyakarta juga mengalami peningkatan seiring dengan meningkatnya jumlah pendatang. Yogyakarta sebagai pusat kota di Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki berbagai macam kelengkapan fasilitas umum dianggap sebagai tempat yang sangat baik dan strategis untuk membuka suatu usaha baik usaha di sektor formal maupun di sektor informal. Yogyakarta yang disebut sebagai kota pelajar juga mempengaruhi jumlah pendatang (pelajar dan mahasiswa) baik dari luar kota maupun luar provinsi. Penduduk setempat serta pendatang yang memiliki pendidikan formal yang rendah akan mencari pekerjaan di sektor

informal yang lebih mudah dijangkau dibandingkan sektor formal. Sektor informal di Yogyakarta menyasar pada pelajar atau mahasiswa, serta pekerja dan masyarakat dengan penghasilan menengah ke bawah.

Usaha Sektor informal sangat diminati oleh banyak pihak terutama yang tidak memiliki pendidikan yang tinggi. Bermodalkan uang yang tidak terlalu besar seseorang sudah dapat membuka usaha sendiri bahkan dapat membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain meskipun penghasilan yang didapat di bawah UMR (Upah Minimum Regional). Produktivitas sektor informal juga rendah seperti warung-warung kecil ataupun lapak-lapak kecil di pinggir jalan hanya menjual barang dagangan dengan jumlah yang sedikit hal ini berkaitan dengan modal serta jumlah konsumen yang kecil. Usaha sektor informal tidak semuanya memiliki penghasilan yang rendah meskipun produktivitasnya rendah tetapi juga dapat memberikan penghasilan yang lebih besar bahkan jika dibandingkan dengan penghasilan dari pekerja sektor formal. Jika seorang pekerja sektor informal memiliki bakat dan mengerti dengan benar bagaimana ia harus menjalankan usahanya, maka usahanya tersebut akan terus berkembang salah satunya dengan adanya cabang usaha. Semakin banyak cabang usaha yang dimiliki maka pendapatan yang didapat akan semakin tinggi. Usaha sektor informal tidak semuanya terlihat buruk dan memiliki penghasilan yang rendah tetapi dari sektor informal juga dapat membuat seseorang sukses bahkan dapat disebut sebagai pengusaha meskipun bekerja atau usahanya di bidang sektor informal.

Tujuan

Penelitian ini memiliki 2 tujuan yaitu:

1. Mengetahui peranan mobilitas vertikal (dinamika ketenagakerjaan) terhadap keberhasilan pedagang bubur kacang hijau.
2. Mengetahui peranan mobilitas horisontal (cakupan ruang gerak) terhadap keberhasilan pedagang bubur kacang hijau.

Tinjauan Pustaka

Sektor informal

Dalam sejarah perekonomian Indonesia, kegiatan usaha sektor informal sangat potensial dan berperan dalam menyediakan lapangan pekerjaan dengan penyerapan tenaga kerja

secara mandiri. Jauh sebelum krisis ekonomi sektor informal sudah ada, resesi ekonomi nasional tahun 1998 hanya menambah jumlah tenaga kerja yang bekerja disektor informal. Pedagang sektor informal adalah orang yang bermodal relatif sedikit berusaha dibidang produksi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat. Usaha tersebut dilaksanakan di tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal (Winardi, 2000).

Todaro (2000) mengatakan bahwa karakteristik khas sektor informal adalah sebagai berikut:

1. Kegiatan usaha umumnya sederhana, tidak sangat tergantung kepada kerjasama banyak orang dan sistem pembagian kerja yang ketat. Dengan demikian dapat dilakukan oleh perorangan atau keluarga, atau usaha bersama antara beberapa orang kepercayaan tanpa perjanjian tertulis.
2. Skala usaha relatif kecil. Modal usaha, modal kerja dan omset penjualan umumnya kecil, serta dapat dilakukan secara bertahap.
3. Usaha sektor informal umumnya tidak memiliki ijin usaha seperti halnya Firma atau Perusahaan Terbatas.
4. Untuk bekerja di sektor informal lebih mudah dari pada bekerja di sektor formal.
5. Tingkat penghasilan di sektor informal umumnya relatif rendah, walaupun tingkat keuntungan terkadang cukup tinggi, akan tetapi karena omset penjualan relatif kecil, keuntungan absolut umumnya menjadi kecil.
6. Keterkaitan sektor informal dengan usaha-usaha lain sangat kecil. Kebanyakan usaha sektor informal berfungsi sebagai produsen atau penyalur kecil yang langsung melayani konsumennya.
7. Pekerjaan di sektor informal tidak memiliki jaminan kesehatan kerja dan fasilitas-fasilitas kesejahteraan seperti dana pensiun dan tunjangan keselamatan kerja.
8. Usaha sektor informal beraneka ragam seperti pedagang kaki lima, pedagang keliling, penjual koran, kedai lontong sayur, tukang cukur, tukang becak, tukang sepatu, warung nasi dan warung kopi.

Sektor informal dapat dilihat sebagai bentuk kegiatan perekonomian ataupun sebagai wadah penampung angkatan kerja, sehingga dapat berperan mengurangi pengangguran.

Faktor-faktor keberhasilan suatu usaha

Keberhasilan seseorang dalam berwirausaha di sektor informal di pengaruhi oleh beberapa faktor. Secara khusus Clelland menggolongkan dua faktor yang menentukan keberhasilan wirausaha (Handayani, 2013), antara lain:

a) Faktor Internal, meliputi:

1. Motivasi

Keberhasilan kerja membutuhkan motif-motif untuk mendorong atau memberi semangat dalam pekerjaan. Motif itu meliputi motif untuk kreatif dan inovatif yang merupakan motivasi yang mendorong individu mengeluarkan pemikiran spontan dalam menghadapi suatu perubahan dengan memberi alternatif yang berbeda dari yang lain. Motif lain yaitu motif untuk bekerja yang ada pada individu agar mempunyai semangat atau minat dalam memenuhi kebutuhan serta menjalankan tugas dalam pekerjaan

2. Pengalaman atau pengetahuan

Kebutuhan akan pengalaman merupakan pengetahuan yang harus dicari sebanyak mungkin. Pengalaman merupakan pengetahuan atau keterampilan yang harus dikuasai atau diketahui sebagai akibat dari perbuatan yang telah dilakukan sebelumnya selama jangka waktu tertentu. Wirausaha yang berpengalaman lebih jeli dalam melihat lebih banyak jalan untuk membuka usaha baru.

3. Kepribadian

Kepribadian yang rapuh akan berdampak negatif terhadap pekerjaan. Kepribadian yang baik yaitu apabila wirausaha dapat bekerjasama dengan baik serta dapat menyesuaikan diri dengan lingkungannya secara wajar dan efektif.

b) Faktor Eksternal, meliputi:

1. Lingkungan keluarga

Keadaan keluarga dapat mempengaruhi keberhasilan seseorang dalam memulai usaha. Ketegangan dalam keluarga akan menurunkan motivasi kerja dan pekerjaan menjadi terganggu. Lingkungan keluarga yang harmonis dalam interaksinya akan menunjang kesuksesan serta mengarahkan tenaga untuk bekerja lebih efisien.

2. Lingkungan tempat bekerja

Lingkungan tempat kerja mempunyai pengaruh yang cukup penting dalam menjalankan usaha. Lingkungan ini dapat digolongkan menjadi dua kelompok, yaitu:

2.a) Situasi kerja secara fisik

Seorang wirausaha harus dapat menciptakan pekerjaannya dalam situasi apapun melalui bakat dan keterampilan yang dimilikinya. Namun yang utama bagi seorang wirausaha adalah dapat mencari peluang atau mengambil inisiatif agar usahanya bisa maju.

2.b) Hubungan dengan mitra kerja

Hubungan dengan teman sejawat atau teman kerja yang menjadi mitra usaha dapat dijadikan pertimbangan untuk mewujudkan harapan dan untuk memotivasi dalam menyelesaikan permasalahan usaha dengan baik dan bijaksana.

Metode Penelitian Kualitatif

Pendekatan kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan masalah manusia. Penelitian kualitatif memiliki 5 jenis penelitian (Afriani, 2009) yaitu :

a) Biografi

Penelitian Biografi adalah studi tentang individu dan pengalamannya yang dituliskan kembali dengan mengumpulkan dokumen dan arsip. Penelitian biografi memiliki banyak macam diantaranya yaitu potret, profil, memoir, *life history*, auto biografi dan diary.

b) Fenomenologi

Penelitian fenomenologi mencoba menjelaskan atau mengungkap makna konsep atau fenomena pengalaman yang didasari oleh kesadaran yang terjadi pada beberapa individu.

c) Grounded Theory

Walaupun suatu studi pendekatan menekankan arti dari suatu pengalaman untuk sejumlah individu. Inti dari pendekatan grounded theory adalah pengembangan suatu teori yang berhubungan erat kepada konteks peristiwa yang dipelajari.

d) Etnografi

Penelitian etnografi adalah uraian dan penafsiran suatu budaya atau sistem kelompok sosial. Peneliti mempelajari arti atau makna dari setiap perilaku, bahasa, dan interaksi dalam kelompok.

e) Studi Kasus

Penelitian studi kasus adalah studi yang mengeksplorasi suatu masalah dengan

batasan terperinci, memiliki pengambilan data yang mendalam, dan menyertakan berbagai sumber informasi.

Langkah analisis data pada studi biografi (Afriani, 2009), yaitu :

- Mengorganisir file pengalaman objektif tentang hidup responden seperti tahap perjalanan hidup dan pengalaman. Tahap tersebut berupa tahap kanak-kanak, remaja, dewasa, dan lansia yang ditulis secara kronologis atau seperti pengalaman pendidikan, pernikahan atau pekerjaan.
- Membaca keseluruhan kisah kemudian direduksi dan diberi kode.
- Kisah yang didapatkan kemudian diatur secara kronologis
- Selanjutnya peneliti mengidentifikasi dan mengkaji makna kisah yang dipaparkan serta mencari epipani dari kisah tersebut.
- Peneliti juga melihat struktur untuk menjelaskan makna, seperti interaksi sosial didalam sebuah kelompok, budaya, ideologi, dan konteks sejarah, kemudian memberi interpretasi pada pengalaman hidup individu,
- Kemudian, riwayat hidup responden di tulis dengan bentuk narasi yang berfokus pada proses dalam hidup individu, teori yang berhubungan dengan pengalaman hidupnya dan keunikan hidup individu tersebut.

METODE

Penentuan Subyek Penelitian

Penelitian ini mengangkat kisah hidup seorang pedagang bubur kacang hijau yang bernama Aan. Jumlah calon responden yang ada di kecamatan Mergangsan ada sepuluh warung bubur kacang hijau. Dari sepuluh calon responden tersebut terpilih satu responden yang cocok untuk dijadikan sumber informasi sesuai tujuan pada penelitian ini yaitu Aan Muhammad Idris. Alasan pemilihan Aan sebagai nara sumber adalah karena ia sudah menjalankan bisnis bubur kacang hijau selama 14 tahun dibandingkan dengan pedagang bubur kacang hijau lainnya. Warung milik Aan masih mempertahankan ciri khas sebuah warung bubur kacang hijau yaitu dengan menjual bubur kacang hijau. Ada lima dari sepuluh warung bubur kacang hijau yang masih tetap menjual bubur kacang hijau karena masih dicari oleh

konsumen. Selama 14 tahun membuka warung bubur kacang hijau Aan sudah memiliki empat buah warung yaitu dua di Yogyakarta (Pingit dan Keparakan Kidul), satu di Bogor dan satu di Tangerang. Aan memiliki jumlah cabang warung yang paling banyak dibandingkan dengan pedagang bubur kacang hijau yang lainnya dan tidak hanya ada di satu provinsi.

Sumber Data

Sumber data pada penelitian ini adalah data primer. Data yang digunakan berupa hasil wawancara mendalam, observasi, serta dokumentasi.

Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan wawancara mendalam (*depth-interview*), observasi lapangan dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada pemilik warung bubur kacang hijau yaitu Aan serta beberapa pekerja yang berada di warung bubur kacang hijau tersebut.

Analisis Data

Pemilahan Data (*Sorting*)

Peneliti melakukan wawancara mendalam terhadap responden (Pemilik warung bubur kacang hijau). Hasil dari wawancara mendalam dengan responden berupa perjalanan dan pengalaman hidupnya yang didapat selama ini, dan cerita mengenai usaha warung bubur kacang hijaunya, dipilah-pilah menjadi beberapa sub topik dan dicari yang sesuai dengan permasalahan dan tujuan penelitian mengenai faktor keberhasilan usaha sektor informal.

Kategorisasi (*Categorizing*)

Peneliti mengkategorisasikan hasil data yang sudah terkumpul tersebut menjadi sub topik yang akan mempermudah dalam pengarsipan data serta analisis.

Pengarsipan (*Filing*)

Pengarsipan dilakukan dengan menyusun hasil penelitian, disesuaikan dengan data yang telah dipilah dan dikategorisasikan sesuai sub tema dalam penelitian dalam bentuk tabel.

Analisis Data

Analisis data dirangkum dari data yang telah disusun rapi dalam pengarsipan sehingga peneliti lebih mudah untuk menghubungkan jawaban nara sumber atau responden dengan

kajian teoritis yang ada dan dapat ditarik kesimpulan mengenai keberhasilan seseorang dalam usaha sektor informalnya.

PEMBAHASAN USAHA SEKTOR INFORMAL

MOTIVASI

Motivasi sangat diperlukan untuk memberikan semangat kepada seseorang terutama yang ingin membuka usaha di sektor informal. Motivasi akan membantu seseorang dalam mewujudkan keinginannya dan menjadikan usahanya berhasil. Motivasi merupakan keinginan dari dalam diri seseorang berupa tujuan hidup. Semakin kuat motivasi di dalam diri seseorang maka ia akan semakin keras dalam berusaha mencapai tujuannya tersebut. Kegagalan dalam usaha mencapai tujuannya tersebut dapat digunakan untuk lebih memotivasi diri sendiri agar berhasil di kemudian hari.

Tabel Motivasi Pedagang Bubur Kacang Hijau Selama Bekerja

No	Pekerjaan	Motivasi
1	Buruh pabrik sepatu	Kenaikan pangkat, agar pendapatan bertambah meskipun tanggung jawab yang diemban semakin berat.
2	Pelayan toko pakaian	Bisa memiliki usaha pakaian sendiri agar pendapatan bertambah.
3	Pedagang kaki lima pakaian	<ul style="list-style-type: none"> Memiliki omset yang tinggi. Memiliki penghasilan sendiri dari usaha pribadi, sehingga kedepannya bisa memiliki tambahan modal untuk usaha yang lain.
4	Pekerja warung bubur kacang hijau	Membuka warung burjo sendiri dengan modal sendiri.
5	Membuka warung bubur kacang hijau	<ul style="list-style-type: none"> Memiliki penghasilan yang tinggi untuk memenuhi kebutuhan keluarganya dan masa depan anak-anaknya. Membuka warung burjo di seluruh nusantara.

Sumber : Data Primer

Motivasi pedagang bubur kacang hijau setiap dalam melakukan pekerjaannya yaitu mendapatkan penghasilan yang besar agar keadaan perekonomian keluarganya di kampung halaman semakin membaik. Motivasi tersebut membuatnya memikirkan bagaimana caranya agar dapat mewujudkan keinginan atau tujuan hidupnya tersebut. Beragam macam pekerjaan yang dijalani oleh pedagang bubur kacang hijau diharapkan dapat menjadi tumpuan dalam mewujudkan keinginannya tersebut. Dalam melakukan setiap pekerjaannya

ia pun memiliki motivasi yang lain agar pekerjaannya tersebut dapat membuahkan hasil

Motivasi sangat berperan penting dalam pengaruhnya terhadap mobilitas horisontal. Tinggal di daerah asal yaitu di Kuningan dengan hidup serba pas pasan membuat pedagang bubur kacang hijau memilih untuk pergi ke daerah lain untuk mencari pekerjaan yang diharapkan dapat merubah keadaannya saat itu. Pekerjaan yang ada di Kabupaten Kuningan dirasa kurang cocok dilakukan jika ia memiliki keinginan untuk merubah perekonomian keluarganya. Sebagian besar penduduk di kuningan juga melakukan migrasi sama seperti pedagang bubur kacang hijau untuk merubah nasib mereka menjadi lebih baik.

Motivasi yang ada dalam diri seorang pelaku usaha akan berpengaruh besar terhadap keberhasilan usaha sektor informal. Pernyataan-pernyataan yang diungkapkan pedagang bubur kacang hijau tersebut menunjukkan bahwa adanya motivasi dalam diri seorang pelaku usaha khususnya di sektor informal sangat penting untuk memacu semangat bekerja dalam dirinya, bahkan ia rela keluar dari kampung halamannya dan pergi keluar daerah untuk mewujudkan keinginannya. Semakin banyak pekerjaan yang dilakukan maka motivasi seseorang akan semakin tinggi karena ia akan lebih tertantang untuk lebih cepat mewujudkan keinginannya tersebut. Begitupula dengan adanya motivasi akan mempengaruhi seseorang untuk berpindah dari satu daerah ke daerah lain demi mewujudkan keinginannya.

PENGALAMAN DAN PENGETAHUAN

Pengalaman merupakan pengetahuan atau keterampilan yang harus dikuasai atau diketahui sebagai akibat dari perbuatan yang telah dilakukan sebelumnya selama jangka waktu tertentu (Handayani, 2013). Pengalaman dapat digunakan oleh pelaku usaha untuk lebih jeli dalam melihat sebuah peluang usaha. Pengalaman dapat diperoleh seseorang dari mobilitas vertikal dan mobilitas horisontal yang telah dijalannya selama ini. Pengalaman yang didapat oleh seseorang akan dirasakan sendiri manfaatnya oleh orang tersebut. Pelajaran yang didapatkan oleh pedagang bubur kacang hijau selama ia melewati dan menjalani mobilitas

vertikal berupa pengalaman dan pengetahuan ditunjukkan oleh table berikut:

Tabel Pelajaran dari Mobilitas Vertikal Pedagang Bubur Kacang Hijau

No	Pekerjaan	Pelajaran yang Di Dapat
1	Buruh pabrik sepatu	<ul style="list-style-type: none"> • Disiplin • Ketelitian
2	Pelayan toko pakaian	<ul style="list-style-type: none"> • Melayani konsumen • Disiplin
3	PKL pakaian	<ul style="list-style-type: none"> • Manajemen keuangan • Menarik dan melayani pembeli • Mendapat relasi • Kesabaran • Tidak mudah putus asa • Mengerti pasang surut pembeli • Mencari lokasi usaha
4	Pekerja warung burjo	<ul style="list-style-type: none"> • Melayani konsumen • Kesabaran • Disiplin • Membuat aneka makanan dan minuman • Hak dan kewajiban terhadap pekerja
5	Pemilik usaha warung burjo	<ul style="list-style-type: none"> • Manajemen usaha • Manajemen keuangan • Pelayanan terhadap konsumen • Kesabaran • Disiplin • Tidak mudah putus asa • Mengerti pasang surut pembeli • Membuat aneka makanan dan minuman • Mencari lokasi usaha • Mendapat relasi • Memberikan hak dan kewajiban pekerja

Sumber : data primer

Pengalaman menjadi pelaku usaha sebagai pedagang kaki lima pakaian membuat pedagang bubur kacang hijau dapat menentukan lokasi usaha yang cocok digunakan untuk mendirikan usaha dan juga Pemilihan konsumen yang dicocokkan dengan usaha yang akan dijalani akan memudahkan dalam mencari tempat baik situasi dan kondisinya yang cocok. Pedagang bubur kacang hijau lebih memilih konsumen usia produktif (15-35 tahun) karena usia tersebut daya belinya tinggi dan konsumtif. Sehingga pemilihan tempat usaha yang tepat akan membawa keberhasilan dalam sebuah usaha karena keuntungan yang didapat semakin meningkat. Pengalaman untuk dapat menarik dan melayani konsumen dalam penerapannya di warung bubur kacang hijau yaitu dengan cara memberikan harga yang lebih murah dari warung yang lainnya serta memberikan pelayanan yang cepat kepada konsumen. Dengan begitu konsumen akan tertarik untuk datang terutama yang memiliki penghasilan menengah ke bawah, seperti pekerja maupun pelajar dan mahasiswa.

"Yang banyak beli disini anak-anak sekolah, kalau siang atau malam suka nongkrong-nongkrong disini. Masyarakat sekitar sini juga banyak, mahasiswa, orang-orang yang kerja disekitar sini juga biasa makan siang disini, orang yang cuma lewat juga ada. Harga makanan di warung burjo kan termasuknya murah ya, jadi banyak yang datang, pas lah sama kantong mahasiswa, istilahnya gitu. Memang dari dulu saya milih tempatnya yang dekat sama kampus atau kantor-kantor. Terutama yang banyak kos-kosan tu, soalnya mereka kan sukanya cari tempat makan yang murah meriah kayak burjo gini. Kebetulan waktu cari warung yang kedua ini dibantu sama bapak." Ungkap nara sumber.

Manajemen usaha dan keuangan sangat diperlukan jika ingin membuka usaha baik di sektor formal maupun sektor informal. Bagaimana cara mengatur atau mengelola sebuah usaha dan bagaimana cara mengatur keuangannya dapat diperoleh dari pengalaman mobilitas vertikal pedagang bubur kacang hijau. Bekerja dengan orang lain dan bekerja menjadi pelaku usaha yang pernah dijalani membuat pedagang bubur kacang hijau menerapkan pengalaman dan pengetahuannya itu untuk mengelola warung bubur kacang hijau. Manajemen usaha dan keuangan pedagang bubur kacang hijau lebih banyak dipelajari dan dilakukan saat ia terjun langsung di bisnis usaha warung bubur kacang hijau. Beragam pengalaman yang didapatnya saat membuka warung bubur kacang hijau membuatnya lebih mengerti bagaimana cara yang lebih baik dalam menjalankan usaha warung bubur kacang hijau miliknya. Berbekal ilmu yang dimiliki dari menjadi pekerja di warung bubur kacang hijau milik kakaknya pedagang bubur kacang hijau mulai tahu apasaja yang harus dilakukannya dalam melakukan usaha. Bantuan berupa saran dari anggota keluarganya juga didapatkan oleh pedagang bubur kacang hijau dalam menunjang keberhasilan usaha miliknya. Saran yang diberikan oleh keluarganya adalah dimanapun ia tinggal harus mampu beradaptasi dengan lingkungan sekitar, harus bisa menyimpan keuntungan dan memperlakukan pekerja agar nyaman bekerja bersamanya. Bekerja di warung bubur kacang hijau milik kakaknya memberikan pengalaman dan pengetahuan yang besar untuk bekal dalam membuka usaha warung bubur kacang hijau hingga berhasil seperti saat ini. Mempelajari seluk beluk usaha bisnis keluarganya ini tidaklah begitu sulit mengingat ia sudah memiliki pengalaman

dalam menghadapi konsumen dan juga pernah sesekali ikut membantu ayahnya di warung bubur kacang hijau.

"Saya ikut kerja kakak saya juga sekalian belajar gimana caranya buka warung burjo, gimana caranya melayani konsumen. Karena saya dulu udah pernah jadi pekerja jadi saya tahu apa yang harus saya lakukan kepada pekerja biar merasa nyaman dan betah bekerja diwarung. Saya juga belajar cara masak burjo, gorengan, nasi goreng, pokoknya makanan-makanan yang biasa dijual. Kebetulan dulu kakak saya kan belajarnya sama bapak jadi rasa masakan di warung burjo bapak, kakak yang pertama, kakak yang kedua, sama saya, rasanya kurang lebih sama soalnya resepnya juga sama. Kalau masakan yang lainnya sih kreasi saya sama istri aja biar menarik minat pembeli. Yang nggak ada di warung pertama saya jual di warung ke dua kalau warung ke tiga, ke empat udah saya serahin ke kakak-kakak saya gimana ngaturinya, saya tinggal terima bersih. Sebenarnya warung pertama juga saya serahin sama adik ipar saya tapi tetap saya pantau, saya lebih fokus ke warung ke dua".

"Orang tua sama saudara juga sangat membantu saya selama awal-awal membuka warung burjo ini, banyak masukan yang diberikan sama mereka. Gimana baiknya usaha saya, harus bisa ngatur uang biar usaha bisa terus jalan, gimana perlakuan kita sama orang yang ikut kita biar pada betah, nyaman, kerjanya juga bagus. Karena mereka udah lebih berpengalaman kan, ya walaupun sarannya kalau nggak saya ikutin juga nggak apa-apa tapi setelah saya coba ternyata hasilnya bagus, warung juga sampai bisa bertahan dan jadi seperti ini" lanjutnya.

Pedagang bubur kacang hijau menerapkan manajemen yang baik dalam mengelola usahanya dan keuangannya. Pengelolaan usahanya dilakukan dengan cara menentukan menu yang dijual yang disesuaikan dengan keinginan konsumen.

"Menu di warung pingit sama warung sini (Keparakan Kidul) beda, kan ngikutin selera pembeli, kalau kita jual menu baru tapi peminatnya banyak ya kita jual terus, tapi kalau yang minat cuma sedikit untuk apa dibuat nanti yang ada malah rugi. Dulu waktu awal buka menunya cuma biasa, kalau makanannya tu bubur kacang hijau, mie instan, nasi telur, sama gorengan, kalau sekarang udah nambah ada nasi goreng, magelangan, omelet, telur rebus, semur hati ayam, donat, pisang coklat, pisang goreng kremes. Kalau minumannya dulu cuma teh, kopi, sama minuman sachet gitu tapi lama-lama nambah soda gembira, sprite, coca cola yang botol itu, sekarang juga minuman sachetnya banyak yang baru jadi nambah juga. Ikut maunya pembeli ajalah."

Pemberian hak dan kewajiban pedagang kepada pekerja warung bubur kacang hijau berupa pemberian gaji, transportasi, kebutuhan makan dan tempat tinggal. Merasa pernah menjadi pekerja, pedagang bubur kacang hijau

seolah mengerti bagaimana ia harus memperlakukan pekerjaannya dengan baik. Perlakukan pekerja tersebut diharapkannya agar tidak ada jarak antara pemilik usaha dan pekerja sehingga mereka lebih bisa saling berkomunikasi dengan baik dan dapat menumbuhkan rasa saling percaya satu dengan yang lainnya. Pedagang bubur kacang hijau dengan pekerjaannya sudah saling menganggap sebagai saudara sendiri karena mereka berasal dari daerah yang sama dan di Yogyakarta tidak memiliki saudara yang lain.

Penuturan-penuturan diatas menunjukkan bahwa pengalaman dan pengetahuan seseorang selama bekerja di sektor informal sangat berperan penting dalam keberhasilan usaha khususnya di sektor informal. Semakin banyak pengalaman dan pengetahuan yang didapat seseorang dari pekerjaannya maka akan semakin mudah dalam mengelola usahanya hingga dapat berhasil dan memiliki banyak warung bubur kacang hijau. Pengalaman dan pengetahuan yang didapatkan pedagang bubur kacang hijau selama menjadi pekerja di warung bubur kacang hijau dan selama menjalankan usaha tersebut dapat membawa keberhasilan dalam usahanya. Pengelolaan keuangan yang baik akan memperjelas keuntungan yang didapat sehingga kelebihan keuntungan dapat digunakan untuk membuka usaha di tempat lain. Semakin banyak jumlah usaha yang dijalankan maka akan semakin besar keuntungan yang didapat. Hal ini menunjukkan bahwa pengalaman dan pengetahuan selama bekerja dimanapun ia tinggal sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha warung bubur kacang hijau yang dilakukan oleh pedagang bubur kacang hijau.

LINGKUNGAN KELUARGA

Lingkungan keluarga memegang peranan penting dalam kesuksesan seseorang karena di dalam keluarga merupakan tempat pembentukan karakter seseorang terhadap kepribadian, pengetahuan awal, pemicu motivasi, serta pola pikir. Lingkungan keluarga pedagang bubur kacang hijau sangat mempengaruhi mobilitas vertikal dan mobilitas horisontal selama ini. Pedagang bubur kacang hijau berani melakukan migrasi menuju ke daerah lain karena dipicu oleh keadaan anggota keluarganya. Ayah beserta kedua kakak laki-lakinya bekerja di luar daerah sehingga

menyebabkan ia mengikuti jejak keluarganya pergi ke daerah lain untuk bekerja. Tabel Pekerjaan Dan Tempat Usaha Anggota Keluarga Pedagang Bubur Kacang Hijau menunjukkan bahwa pekerjaan pedagang bubur kacang hijau saat ini sangat dipengaruhi oleh keluarganya dan juga terlihat bahwa pekerjaan kepala keluarga di dalam anggota keluarganya adalah sebagai pekerja sektor informal yaitu pedagang bubur kacang hijau, seperti yang diungkapkan oleh pedagang bubur kacang hijau berikut ini.

"Keluarga saya memang rata-rata kerjanya merantau. Soalnya di tempat saya kan cuma bisa bertani, padahal kalau cuma bergantung sama hasil pertanian nggak cukup buat hidup sehari-hari. Makanya kami sekeluarga memilih untuk merantau, mencari nafkah ditempat lain. Saya juga gitu, kalau saya pikir-pikir lagi, kalau saya di kuningan terus, nggak bakal kayak gini sekarang. Mungkin hidup keluarga saya juga nggak berubah jadi lebih baik. Meskipun cuma jualan burjo tapi keluarga saya di kampung bisa tetap hidup, malah penghasilannya lebih dari cukup untuk hidup kami saat ini. sebenarnya dulu nggak kepikiran mau jualan burjo kayak gini, tapi karena pengalaman pekerjaan yang lain nggak ada yang cocok, trus pengen punya usaha sendiri juga waktu itu. Kebetulan kakak saya yang laki-laki semua buka warung burjo kayak bapak jadi ya sekalian aja. Dulu, kakek saya juga jualan bubur kacang hijau di Jakarta tapi dulu kan jualannya cuma bubur sama kopi aja nggak kayak sekarang udah banyak menunya" lanjutnya.

Tabel Pekerjaan Dan Tempat Usaha Anggota Keluarga Pedagang Bubur Kacang Hijau

No	Anggota Keluarga	Pekerjaan	Tempat Usaha
1	Bapak	Pedagang bubur kacang hijau	Tangerang, Jakarta
2	Ibu	IRT	Kuningan
3	Kakak laki-laki 1	Pedagang bubur kacang hijau	Jakarta, Tangerang
4	Kakak laki-laki 2	Pedagang bubur kacang hijau	Semarang, Bogor
5	Kakak perempuan 3	IRT	Jakarta
6	Kakak perempuan 4	IRT	Kuningan
7	Kakak perempuan 5	IRT	Kuningan
8	Pedagang BKH	Pedagang bubur kacang hijau	Yogyakarta, Tangerang, Bogor

Sumber : Data Primer

Mobilitas vertikal yang dijalani oleh pedagang bubur kacang hijau sangat didukung oleh keluarganya yaitu dengan cara memberikan dukungan berupa doa dan juga dukungan materil untuk bekal hidup di tempat yang baru. Dukungan dari keluarga tersebut membuat mobilitas vertikal dan horisontal pedagang bubur kacang hijau dapat dilalui dengan baik. Keluarga selalu dijadikan tempat untuk berbagi terutama jika ada permasalahan yang tidak dapat diselesaikan sendiri oleh pedagang bubur kacang hijau. Mobilitas

vertikal (dinamika ketenagakerjaan) yang dilakukan pedagang bubur kacang hijau sangat membantu dalam menambah uang tabungan yang dimiliki sebagai modal usaha untuk membuka warung bubur kacang hijau. Modal yang terkumpul pada saat itu dikarenakan pedagang bubur kacang hijau dapat mengatur pengeluaran dan pemasukan dengan baik sehingga masih ada sisa uang untuk ditabung. Seperti yang diutarakan oleh nara sumber berikut ini,

"Keluarga selalu dukung apa yang saya lakukan, terutama dukungan doa. Kadang juga kalau saya mau pergi kerja di tempat yang jauh dikasih uang saku buat bekal di jalan. Itu dulu ya, sebelum saya menikah. Tapi meskipun mereka kasih uang ke saya, kadang malah uangnya nggak saya pakai malah saya sisihkan siapa tau nanti ada kebutuhan mendesak, kalau nggak ada ya saya tabung buat hidup saya kedepan. Dari dulu memang saya udah membiasakan buat nabung, anak saya juga saya ajari buat nabung dari kecil, biar kalau punya keinginan bisa beli pakai uang tabungannya sendiri. Modal saya buka burjo ini kan juga dari hasil saya menabung selama ini. Kalau ada uang lebih saya tabung, kalau nggak ada ya berarti nabungnya libur dulu" ungkapanya.

Keberhasilan usaha bubur kacang hijau yang dimiliki selama ini tidak terlepas dari keluarga kecilnya terutama istrinya. Campur tangan istri pedagang bubur kacang hijau sangat berpengaruh pada perkembangan yang terjadi di warung bubur kacang hijau miliknya. Istri pedagang bubur kacang hijau berperan sebagai pengatur keuangan dalam rumah tangga dan juga ikut membantu mengatur keuangan usaha warung bubur kacang hijau serta berperan dalam memberikan ide-ide untuk memajukan usaha bubur kacang hijaunya yaitu dengan menambahkan menu masakan maupun makanan ringan. Pemilihan usaha yang dilakukan oleh pedagang bubur kacang hijau sangat dipengaruhi oleh pekerjaan keluarganya yang semuanya memilih bekerja di sektor informal dengan membuka usaha sendiri. Keberhasilan dari keluarganya tersebut di sektor informal khususnya membuka warung bubur kacang hijau menginspirasi pedagang bubur kacang hijau untuk bekerja juga di sektor informal.

Penjabaran diatas menjelaskan bahwa adanya pengaruh lingkungan keluarga terhadap mobilitas vertikal dan mobilitas horisontal serta dalam keberhasilan usaha pelaku sektor informal. Faktor lingkungan keluarga mempengaruhi mobilitas vertikal dan mobilitas

horisontal yang dijalani oleh pedagang bubur kacang hijau saat ini. Lingkungan keluarga yang rata-rata adalah pedagang bubur kacang hijau membuat pedagang bubur kacang hijau memilih usaha tersebut dan akhirnya dapat berhasil dalam usahanya. Tanpa adanya dukungan keluarga pekerjaan yang dilakukan oleh pedagang bubur kacang hijau tidak akan berhasil hingga seperti saat ini yang telah memiliki empat buah warung bubur kacang hijau.

LINGKUNGAN TEMPAT BEKERJA

Lingkungan tempat bekerja sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pelaku sektor informal. Lingkungan tempat bekerja dibagi menjadi dua kelompok yaitu situasi kerja secara fisik (minat dan bakat) dan hubungan dengan mitra kerja. Minat dan bakat seseorang tidak terlepas dari lingkungan keluarga dan lingkungan pergaulan sekitar yang mempengaruhi pekerjaan seseorang. Mobilitas vertikal dan horisontal dipengaruhi oleh lingkungan tempat bekerja. Pengalaman yang didapat selama melakukan mobilitas vertikal dan horisontal dijadikan sebagai pedoman dalam membuka usaha yang dijalaninya sekarang ini yaitu dalam pemilihan usaha yang sesuai dengan keinginannya dan pemilihan rekan kerja.

Tabel Mobilitas Vertikal, Horisontal, Dan Lingkungan Tempat Bekerja Pedagang Bubur Kacang Hijau

No	Mobilitas vertikal	Mobilitas horisontal	Status pekerjaan	Keluarga	Rekan kerja/relasi
1	Buruh pabrik sepatu	Tangerang	Pekerja	Tidak	Pekerja dari berbagai daerah
2	Pelayan toko pakaian	Bandung	Pekerja	Tidak	Pekerja di toko asal Jawa Barat
3	PKL pakaian	<ul style="list-style-type: none"> Bandung Tangerang 	Pemilik	Tidak	Pemilik toko pakaian tempat bekerja dulu
4	Pekerja warung bubur kacang hijau	Jakarta	Pekerja	Ya	Kakak dan pekerja asal Kuningan
5	Membuka warung bubur kacang hijau	<ul style="list-style-type: none"> Yogyakarta Bogor Tangerang 	Pemilik	Ya	Adik ipar, sepupu, kakak 1 dan 2, dan pekerja asal Kuningan

Sumber : Data Primer

Tabel diatas menunjukkan bagaimana pengaruh lingkungan tempat bekerja terhadap keberhasilan usaha sektor informal pedagang

bubur kacang hijau. Lingkungan keluarga yang memiliki pekerjaan di sektor informal yaitu membuka warung bubur kacang hijau mempengaruhi minat dan bakat pedagang bubur kacang hijau. Berasal dari keluarga yang memiliki usaha membuat pedagang bubur kacang hijau memiliki jiwa kepemimpinan dalam menjalankan suatu usaha sehingga ia merasa tidak nyaman untuk bekerja di bawah perintah orang lain. Minat dan bakat pedagang bubur kacang hijau adalah berwirausaha mengikuti jejak keluarganya. Setiap pekerjaan yang dilakukan oleh pedagang bubur kacang hijau ia sesuaikan dengan minatnya yaitu di sektor informal dalam dunia usaha.

Minat dan bakat pedagang bubur kacang hijau dipengaruhi oleh lingkungan keluarga yang bekerja di warung bubur kacang hijau. Adanya minat dalam usaha tersebut ditambah dengan bakat wirausaha yang dimiliki membantu pedagang bubur kacang hijau berhasil dalam sektor informal yang dilakukannya. Kenyamanan dalam menjalankan usaha tersebut membuat pedagang bubur kacang hijau dapat lebih fokus dan lebih mudah dalam bekerja sehingga bisa mewujudkan keinginannya sesuai dengan motivasinya selama ini.

Rekan kerja yang dimiliki oleh pedagang bubur kacang hijau membantu keberhasilan usaha yang dijalankan. Adanya rekan kerja juga dapat membantu dalam memecahkan solusi pekerjaan yang sulit untuk diselesaikan. Rekan kerja pedagang bubur kacang hijau yang memberi kontribusi keberhasilan usahanya adalah *partner* kerja dan juga para pekerjanya. Rekan kerja atau *partner* dari lingkungan keluarga cenderung lebih memicu dan mengajak untuk menuju keberhasilan bersama yang nantinya hasilnya akan dirasakan bersama-sama sebagai satu keluarga. Hubungan yang baik antara rekan kerja tersebut menunjukkan bahwa adanya ketentraman dan kenyamanan dalam lingkungan keluarga pedagang bubur kacang hijau sehingga mereka bisa sukses bersama-sama dalam menjalankan usaha. Mobilitas vertikal dan mobilitas horisontal yang telah dijalani oleh pedagang bubur kacang hijau juga membuatnya mendapatkan berbagai macam pengalaman salah satunya dalam memilih rekan kerja yang dapat membawa kesuksesan bersama.

KESIMPULAN

1. Faktor yang mempengaruhi keberhasilan pedagang warung bubur kacang hijau yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal meliputi motivasi, pengalaman dan pengetahuan. Faktor eksternal meliputi lingkungan keluarga dan lingkungan kerja (sesuai minat dan bakat dan juga *partner* kerja).
2. Mobilitas vertikal sangat berperan dalam mempengaruhi motivasi, pengalaman dan pengetahuan, lingkungan kerja dan juga dipengaruhi oleh lingkungan keluarga terhadap keberhasilan usaha sektor informal.
3. Mobilitas horisontal tidak banyak berperan dalam pengaruhnya terhadap keberhasilan usaha sektor informal, tetapi mobilitas horisontal sangat dipengaruhi oleh faktor yang mendukung keberhasilan usaha sektor informal warung bubur kacang hijau.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriani, Iyan. 2009. Metode Penelitian Kualitatif. Diakses Januari 2015 dari <http://www.penalarnan-unm.org>.
- Handayani. Intan, Septi. 2013. Faktor-faktor Penentu Keberhasilan Wirausaha. *Skripsi*. Semarang : FIP Universitas Negeri Semarang.
- Muzakir. 2010. *Kajian Persepsi Harapan Sektor Informal Terhadap Kebijakan Pemberdayaan Usaha Pemerintah Daerah Kabupaten TOJO UNAUNA*. Sulawesi Tenggara : Media Litbang.
- Todaro, M.P. 2000. *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*. Jakarta : Erlangga.
- Winardi. 2000. *Manajer dan Manajemen*. Bandung : Citra Aditya Bakti.